

Interaktionsprozesse in Liebesbeziehungen: von der kühlen Geschäftslogik zur spontanen Gefälligkeit

Kirchler, Erich

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
Verlag Barbara Budrich

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kirchler, E. (1989). Interaktionsprozesse in Liebesbeziehungen: von der kühlen Geschäftslogik zur spontanen Gefälligkeit. *Zeitschrift für Familienforschung*, 1(2), 77-102. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-295089>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-SA Lizenz (Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-SA Licence (Attribution-ShareAlike). For more Information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0>

INTERAKTIONSPROZESSE IN LIEBESBEZIEHUNGEN

Von der kühlen Geschäftslogik zur spontanen Gefälligkeit

E. Kirchler

Zusammenfassung

In dieser Arbeit werden Interaktionsprozesse in intimen Beziehungen beschrieben. Je nach Harmonie der Beziehung und Machtgefälle zwischen den Partnern werden unterschiedliche Interaktionsmuster angenommen. In Liebesbeziehungen, wenn die Zufriedenheit hoch und Machtunterschiede zwischen den Partnern gering sind, versagen die Austauschtheorien. Anders als das Interaktionsgeschehen zwischen einander oberflächlich Bekannten ist die Beziehung zwischen Partnern in Liebesbeziehungen durch hohe Interdependenz, altruistische Kosten-Nutzen-Kalkulation, langfristige Krediteinräumung, Vielfalt von austauschbaren Ressourcen und Orientierung auf spontane Gefälligkeiten für den Partner anstelle einer Orientierung auf Forderungen und Verbindlichkeiten gekennzeichnet.

Abstract

This study describes interaction processes in intimate relationships. Depending on relational quality and power structure, different interaction patterns emerge. It is argued that exchange theories inadequately describe intimate relationship if the quality of the relationships is high and if power differences among the partners are small. In contrast to interaction processes between acquaintances, interactions between intimate partners are characterized by high mutual interdependence, altruistic utility calculation, allowance for long term credits, high variety of exchanged resources, and an orientation towards spontaneous offers to the partner rather than an orientation towards the comparison of obtained benefits and resulting costs.

Soziale Interaktion wird häufig anhand der in den letzten 30 Jahren entwickelten Austauschtheorien, vor allem aus den Perspektiven von Homans (1961; 1974), Blau (1964) und Thibaut und Kelley (1959), beschrieben. Analysiert werden die Motive, die sozialen Interaktionsprozessen zugrunde liegen. Von lerntheoretischen Überlegungen ausgehend, werden soziale Handlungen unter dem Gesichtspunkt einer ökonomischen Kosten-Nutzen-Analyse betrachtet. Zum Leitmotiv jeder sozialen Interaktion wurde das egoistische Ziel erhoben, den eigenen Nutzen zu maximieren, die Kosten zu minimieren und damit den höchstmöglichen Gewinn zu erzielen. In das Studium von intimen Langzeitgruppen wurden austauschtheoretische Überlegungen vor allem von Nye (1982), McDonald (1981) und Scanzoni (1979a, 1979b) aufgenommen.

Die austauschtheoretischen Überlegungen führten zu mehreren Thesen über das Verhalten in sozialen Beziehungen. Nye (1979) ging in seinem Konzept vor allem von Thibaut und Kelleys (1959), Homans (1961), Blaus (1964), Simpsons (1976) und Heaths (1976) Modellen aus und gelangte zu folgenden Thesen, die soziale Interaktionen steuern:

- (1) Menschen treffen rationale Entscheidungen. Ausgehend von der verfügbaren Informationsmenge und den individuellen Fähigkeiten, diese zu verwerten, sind sie bestrebt, diejenigen Alternativen auszuwählen, die den höchsten Gewinn versprechen.
- (2) Menschen agieren und reagieren in sozialen Interaktionen. Sie treffen Entscheidungen und setzen dann Aktionen. Ihre Aktionen sind nicht durch kulturelle oder situative Gegebenheiten vorherbestimmt.
- (3) Um Belohnungen zu erhalten, müssen auch Kosten getragen werden. Jedes Verhalten ist mit Kosten insofern verbunden, als es Energie und Zeit konsumiert, die für andere Aktivitäten genutzt werden könnten.
- (4) Soziale Verhaltensweisen werden dann wiederholt, wenn sie in der Vergangenheit belohnt wurden. Oder, mit Homans (1961, S. 63ff) Worten: Wenn in der Vergangenheit in bestimmten Situationen bestimmte Verhaltensweisen belohnt oder bestraft wurden, so führt eine Person diese oder ähnliche Verhaltensweisen zukünftig umso eher aus oder unterläßt sie, je ähnlicher die Situation ist. Weiters, seine zweite These: Dies geschieht umso eher, je häufiger dieses

Verhalten belohnt wurde und, der dritten These entsprechend, je wertvoller die Belohnungen für die Person waren.

- (5) Verspricht keine der Verhaltensalternativen einen Gewinn, dann wird jenes Verhalten ausgewählt, dessen Kosten am geringsten sind.
- (6) Personen, die in Interaktionen das erhalten, was sie ihrer Meinung nach verdienen, sind zufrieden; erhalten sie weniger, sind sie verärgert; erhalten sie mehr, fühlen sie sich schuldig. Im Gegensatz zu Homans (1961) Satz über distributive Gerechtigkeit, in dem postuliert wird, daß Interaktionspartner danach streben, die Belohnungen proportional zu den aufgebrachten Kosten zu verteilen, läßt Nye offen, welche Verteilungsregel angewandt wird.
- (7) Sozialkontakte basieren auf der Norm der Gegenseitigkeit oder Reziprozität.
- (8) Es wird als belohnend erlebt, demjenigen Kosten zu verursachen, dessen Verhalten als verletzend empfunden wird.
- (9) Die Kosten, die man durch Bestrafung zu tragen hat, sind im allgemeinen höher, als die Belohnung, die man erfährt, wenn man selbst jemandem diese Bestrafung zufügt.
- (10) Interaktionspartner beurteilen den Wert verschiedener Objekte, Erfahrungen oder Beziehungen interindividuell unterschiedlich.
- (11) Je mehr jemand von einer Ressource besitzt, umso weniger sind zusätzliche Einheiten dieser Ressource wert. Diese These entspricht Homans (1961) Sättigungsthese, in der angenommen wird, daß der Wert einer Belohnungseinheit abnimmt, je häufiger sie in jüngster Vergangenheit empfangen wurde.

Walster, Berscheid und Walster (1976), Austin und Tobiasen (1982), McClintock, Kramer und Keil (1984) argumentieren, daß auch Liebesbeziehungen ökonomischen Prinzipien folgen. Allerdings gestehen die Autoren ein, daß aufgrund langdauernder Beziehung ein komplexes Austauschmuster entwickelt werden kann und lassen neben den rationalen Überlegungen den intimen Partnern auch Platz für Phantasie.

Lederer und Jackson (1972) halten es für notwendig, die Liebesbeziehungen als Handelsgeschäfte zu betreiben und meinen, daß die idealistischen Ermahnungen uneigennützig zu handeln, Opfer zu bringen und Annehmlichkeiten zu geben Schuldgefühle und Enttäuschung erzeugen, weil Un-

mögliches nicht möglich gemacht werden kann. Die Autoren "stellen in aller Eindeutigkeit und Bestimmtheit fest, daß der Handel ein wesentlicher Bestandteil einer gut funktionierenden Ehe ist." Der "fortgesetzte Handel zwischen den Partnern" ist notwendig, "damit die unvermeidlichen täglichen oder sogar stündlichen Anpassungen erreicht werden können" (Lederer und Jackson, 1972, S. 203). Weiter proklamieren sie, das Entgegenkommen des Partners sofort zu erwidern. Die Gewährung von Kredit beziehungsweise die nicht sofort verlangte Gegenleistung für Annehmlichkeiten, Einlösung von Versprechungen oder Erfüllung von Erwartungen mag ein Idealarrangement sein. Es birgt aber schon "die Saat der Zerstörung" (S. 204). Auch Fromm (1977, S. 17f) scheint die Ansicht zu teilen, daß Liebesbeziehungen nach ökonomischen Austauschregeln funktionieren. Resignativ stellt er fest: "Unsere ganze Kultur basiert auf der Kauflust, auf der Vorstellung eines für beide Seiten günstigen Austausches. ... Zwei Personen verlieben sich also ineinander, wenn sie das Gefühl haben, das geeignetste auf dem Markt verfügbare Objekt gefunden zu haben, unter Berücksichtigung der Grenzen ihres eigenen Tauschwertes. ... In einer Kultur, in der der kaufmännische Sinn vorherrscht und in der der materielle Erfolg von überragendem Wert ist, gibt es eigentlich keinen Grund, davon überrascht zu sein, daß die menschlichen Liebesbeziehungen den gleichen Grundzügen folgen, die den Waren- und den Arbeitsmarkt beherrschen." Im weiteren weist Fromm jedoch vehement auf den Irrtum hin, Liebe zu einem Geschäft zu degradieren. Seine Kritik der gängigen Auffassung von Liebe bezieht sich aber nicht auf die theoretischen ökonomischen Austauschmodelle, sondern darauf, daß tatsächlich häufig unter Liebe nicht mehr als ein gewinnträchtiger Austausch von Ressourcen verstanden wird und damit die Austauschtheoretiker leider Recht behalten.

Diese Arbeit stellt die Frage, ob die klassischen Austauschtheorien Interaktionsprozesse in Liebesbeziehungen adäquat beschreiben, wo zum Unterschied von Interaktionen zwischen Bekannten und wirtschaftlich orientierten Gruppen, die Partner wesentlich häufiger, intimer, über längere Zeitabschnitte und über eine größere Anzahl verschiedener Probleme miteinander kommunizieren. Geht man davon aus, daß soziale Interaktion generell ein Prozeß des Gebens und Nehmens ist und auch in Liebesbeziehungen materielle Werte, Gefühle und Ideen ausgetauscht werden, bleibt doch die Frage offen, welche Austauschregeln intime Gruppen entwickeln. Im allge-

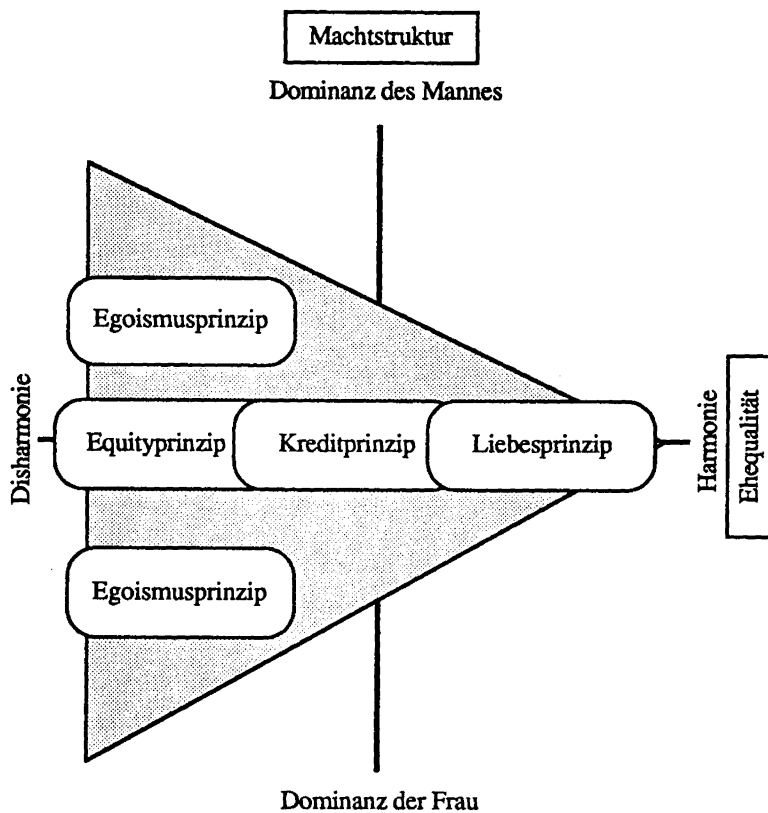
meinen wird angenommen, die Beziehung zwischen Partnern in Liebesbeziehungen sei der zwischen Freunden ähnlich (Wish, Deutsch und Kaplan, 1976; Rands und Levinger, 1979). Studien zur Ehezufriedenheit zeigen allerdings, daß dies für glückliche Partner gilt (Kirchler, 1988a). Intime Partner, die über ihre Beziehung klagen, neigen dazu, sich wie Bekannte oder Wirtschaftspartner zu verhalten (Holmes, 1981). Je nach Zufriedenheit mit der Beziehung variieren die Verhaltensweisen auf einem Kontinuum von Austauschhandlungen bis zu spontan altruistischem Verhalten. Des weiteren scheinen Partner in harmonischen, intimen Beziehungen eventuelle Machtvorteile aus Rücksicht auf die Wünsche des anderen nicht zu nutzen. In disharmonischen Partnerschaften ist anzunehmen, daß der potentiell mächtigere Partner auch bestrebt ist, in Entscheidungssituationen seine Wünsche durchzusetzen. Je nach Grad der Zufriedenheit mit der Beziehung und der Machtstruktur zwischen den Partnern werden unterschiedliche Interaktionsmuster angenommen. Verglichen mit Maccobys (1986) Klassifikation von Beziehungstypen lassen sich intime Beziehungen je nach Zufriedenheit und Machtmustern folgenden Klassen zuordnen: Partner in disharmonischen Beziehungen sind bestrebt, einander Kosten zu verursachen; die Beziehung gleicht der zwischen Feinden und ist nach Burns (1973) von gegenseitiger Feindseligkeit gekennzeichnet. Wenn die Partner am Weiterbestand der Ehe immer weniger interessiert sind, mutet die Beziehung zu einer Wirtschaftsbeziehung und läßt sich adäquat anhand von Equityregeln beschreiben. Je nach hierarchischem Machtgefälle oder egalitärer Machtverteilung, bestimmt der dominante Partner die Austauschgeschäfte. Die Beziehung wird allenfalls deshalb aufrechterhalten, weil die Partner egoistische Vorteile daraus schöpfen können. Je harmonischer die Beziehung, desto mehr weichen die Interessen der einzelnen zurück und machen den Interessen, die der Partnerschaft entwachsen Platz. Partner in harmonischen Beziehungen handeln, unabhängig davon, ob einer Machtvorteile gegenüber dem anderen hat oder nicht, nach einem Modell, das hier "Liebesprinzip" genannt werden soll. Je harmonischer die Beziehung, umso dichter sind die Gefühle, Gedanken und Handlungen der Partner miteinander verstrickt, umso eher wird eine gemeinsame Nutzenmaximierung anstelle einer egoistischen Kosten-Nutzen-Rechnung verfolgt, umso vielfältiger die Ressourcen, die einander angeboten werden, umso großzügiger die Kreditgebarung, umso eher fühlen sich die Partner für die Befriedigung der Bedürfnisse des anderen verantwortlich und umso weniger

werden Forderungen an den anderen beachtet. Die Partner handeln spontan altruistisch und nicht ökonomisch-rational, auf eigene Vorteile bedacht. Je geringer die emotionale Bindung der Partner aneinander wird, umso mehr mutiert das Liebesprinzip zu einem "Kreditprinzip". Die Partner sind dann zwar bestrebt, einander Annehmlichkeiten zukommen zu lassen, nehmen Rücksicht aufeinander, warten aber auf die Erwidierung ihrer Bemühungen und gewähren dem anderen allenfalls langfristig Kredit, so daß eine Rückzahlung nicht unmittelbar erfolgen muß. Sinkt die Beziehungsqualität weiter ab, folgt das Interaktionsgeschehen nicht mehr dem Kreditmodell, sondern dem "Equityprinzip". Die Partner handeln mehr und mehr wie zwei Geschäftspartner. Ein adäquates Beschreibungsmodell der Interaktion liefert die Austauschtheorie.

Je tiefer die Beziehungsqualität sinkt, umso bedeutsamer werden Machtunterschiede zwischen den Partnern. Waren die Machtrelationen in der harmonischen Beziehung noch unbedeutsam, so wird in "abgekühlten" Partnerschaften derjenige, der mehr Macht besitzt, auch die Möglichkeit nutzen, die Austauschgeschäfte mit dem anderen zu kontrollieren. Er wird mit zunehmender Macht seinen Einfluß in Entscheidungen mehr und mehr geltend machen, seinen Willen durchsetzen und rücksichtslos handeln. Wenn die Beziehungsqualität so gering ist, daß ein weiteres Abkühlen der Gefühle füreinander bei egoistischen Handlungen entweder nicht zu befürchten ist oder dabei nichts zu verlieren ist, bleibt als einziges Handlungsziel der eigene Vorteil übrig. In jenen Fällen soll vom "Egoismusprinzip" gesprochen werden.

Das Interaktionsgeschehen, das dem Liebes-, Kredit-, Equity- oder Egoismusprinzip folgt, läßt sich anhand folgender sechs wesentlichen Kriterien differenzieren: (a) Interdependenz versus Independenz der Partner, (b) gemeinsame Gewinnmaximierung versus Kosten-Nutzen-Rechnung, (c) lang- versus kurzfristige Kreditgebarung, (d) Vielfalt versus Einschränkung der dargebotenen Ressourcen, (e) Verteilung von Annehmlichkeiten anhand von Bedürfnis- versus Beitragsregeln, (f) spontaner Altruismus versus Kontrolle von Forderungen und Verbindlichkeiten. In Abbildung 1 sind die Interaktionsmuster in Abhängigkeit von der Beziehungsstruktur zwischen den Partnern dargestellt.

Abb. 1: Beziehungsstruktur zwischen intimen Partnern und Interaktionsmodelle



Anmerkung: Die dunkle Zone markiert den Raum möglicher Interaktionsmuster. Je harmonischer die Beziehung, umso weniger handlungsrelevant werden Machtdifferenzen zwischen den Partnern.

1. Interdependenz versus Independenz

Personen in Liebesbeziehungen sind in ihren Gefühlen, Gedanken und Handlungen voneinander abhängig. Abhängig sein heißt, vom Verhalten des anderen betroffen sein und gleichzeitig wissen, daß der andere vom eigenen Tun betroffen ist und deshalb Rücksicht nehmen. Nach Kelley und Thibaut (1978; Thibaut und Kelley, 1959) basiert wechselseitige Abhängigkeit auf der Möglichkeit der Partner, einander Annehmlichkeiten zu bereiten und Kosten zu verursachen. Je enger und harmonischer die Beziehung ist, desto größer sind wechselseitige Betroffenheit und Rücksichtnahme. In disharmonischen Beziehungen nehmen die Partner kaum aufeinander Rücksicht, wenn es um die Realisierung egoistischer Wünsche geht und sind wahrscheinlich auch nur dann von der Rücksichtslosigkeit des anderen betroffen, wenn ein starkes Machtgefälle zwischen den Partnern besteht. Und zwar ist anzunehmen, daß der dominante Partner durch eigennützige Entscheidungen des Schwachen irritiert ist, weil seine Machtposition bedroht wird.

Brandstätter und Mitarbeiter führten eine Reihe von Studien zur Interdependenz von Eheleuten in Abhängigkeit von der Harmonie und dem Machtgefälle in der Beziehung durch. Wagner, Kirchler und Brandstätter (1984) und Brandstätter, Kirchler und Wagner (1987) fragten Ehepartner danach, wie sie sich fühlen, wenn sie ein Produkt kaufen möchten, das nur ihnen nützt (egoistischer Kaufwunsch), der Partner entweder (a) dem Kauf zustimmt oder (b) dagegen argumentiert und sie selbst das Produkt schließlich (a) kaufen oder (b) darauf verzichten. Des weiteren stellten sich die Befragten vor, der Partner möchte ein Produkt kaufen, während sie entweder dem Kaufwunsch zustimmten oder nicht. Die Studien zeigen, daß Männer und Frauen in harmonischen und patriarchalischen Beziehungen aufeinander Rücksicht nehmen und sich unbehaglich fühlen, wenn sie gegen den Willen des Partners einen egoistischen Kaufwunsch realisieren; d. h., das Befinden der Partner in Konfliktsituationen ist wesentlich negativer als das Befinden in allen anderen Situationen. In einer weiteren Studie von Kirchler und Wagner (1987) wurde bestätigt, daß glückliche Partner seltener einen egoistischen Wunsch realisieren, wenn der andere opponiert, also von der Zustimmung des anderen wesentlich abhängiger sind, als Partner in disharmonischen Beziehungen. Des weiteren stimmen

glückliche Partner dem Wunsch des anderen öfter zu als disharmonische Partner.

2. Maximierung des gemeinsamen Gewinnes versus egoistische Profitorientierung

Partner in disharmonischen Beziehungen sind bestrebt, in Interaktionen ihre Gewinnchancen voll zu nützen. Je harmonischer die Beziehung ist, umso mehr weicht das Interesse, mit dem Partner ein Handelsgeschäft abzuschließen, zurück. Die Beziehung gewinnt an intrinsischem Wert und umso mehr wird auch das Interaktionsergebnis, das der andere zu erwarten hat, berücksichtigt. Leik und Leik (1977) meinen, daß mit der Intensivierung der Partnerschaft das ökonomische Interesse an der Beziehung dem Interesse an der Beziehung an sich Platz macht. Tatsächlich fanden Rempel, Holmes und Zanna (1985) in einer Untersuchung über Vertrauen, Liebe und Motivation in intimen Beziehungen keinen Zusammenhang zwischen Liebe und extrinsischen Bedürfnissen. Ebenso kommen Seligman, Fazio und Zanna (1980) zum Schluß, daß Personen, die annehmen, daß der Partner aufgrund extrinsischer Motive am Weiterbestand der Beziehung interessiert sei, ihn weniger lieben, als jene, die vermuten, daß er intrinsisch motiviert sei. Auch Kelley und Schenitzki (1972) sprechen von einem Orientierungswandel in intimen Beziehungen. Das anfängliche Ziel (wenn die Beziehung der von Bekannten gleicht), individuelle Vorteile zu erarbeiten, weicht dem Ziel, nach gemeinsamen Vorteilen zu streben.

Partner in Verhandlungsspielen versetzen sich mit zunehmender Partnerorientierung mehr und mehr in die Situation des anderen und wollen ein "netter Kumpel" sein, der entgegenkommt, "bevor die Verhandlung noch richtig begonnen hat" (Rubin, 1973). Scanzoni (1979a, 1979b) spricht in diesem Zusammenhang von gemeinsamer Nutzenmaximierung: Je enger und harmonischer die Beziehung zwischen den Partnern, desto eher stellt das, was dem einen Belohnung ist, auch für den anderen einen Gewinn dar. Kompetitive Verhaltensweisen, die den höchsten individuellen Gewinn versprechen, werden zugunsten kooperativen Verhaltens aufgegeben, um den gemeinsamen Nutzen zu maximieren. Disharmonische Beziehungen sind

durch egoistisches Profitdenken gekennzeichnet, wobei derjenige, der die Macht hat, auch eher seine Wünsche durchsetzt als der Schwache.

3. Vielfalt austauschbarer Ressourcen versus Fixierung auf eine "Währungseinheit"

Während in kausalen Beziehungen nur wenige Ressourcentypen gehandelt werden, die Foa und Foas (1974) Konzept entsprechend vorwiegend universalistischer Art sind, werden in Liebesbeziehungen neben universalistischen hauptsächlich partikularistische Ressourcen angeboten (Berg und McQuinn, 1986). In Ad-hoc-Beziehungen werden Ressourcen einer Kategorie mit Annehmlichkeiten aus derselben Kategorie vergolten. Dagegen kann in Liebesbeziehungen eine bestimmte Annehmlichkeit auch mit Ressourcen aus völlig unterschiedlichen Kategorien substituiert werden. Dies bedeutet, daß Partner, die in loser Beziehung zueinander stehen oder mit der Beziehung unglücklich sind, dann einen Austausch als befriedigend empfinden, wenn der andere universalistische mit universalistischen und partikularistische mit partikularistischen Ressourcen vergütet, während in Liebesbeziehungen auch dann Ausgewogenheit erlebt wird, wenn etwa materielle Ressourcen angeboten werden und der Partner mit Dankbarkeit und Zuneigung beziehungsweise mit anderen Ressourcen aus Foa und Foas (1974) Kategorie "Liebe" antwortet. Allerdings werden von Beobachtern Interaktionspartner dann nicht als Freunde wahrgenommen, wenn der eine eine partikularistische Ressource (z. B. Liebe) mit einer universalistischen (z. B. Geld) vergütet (Törnblom und Fredholm, 1984).

Wenn in Liebesbeziehungen die Möglichkeit besteht, materielle oder universalistische Ressourcen mit immateriellen zu vergelten, kann kaum noch von einem Austauschgeschäft im ökonomischen Sinn gesprochen werden. Zum einen werden Status und Liebe nicht als Rückzahlungseinheiten verstanden (Törnblom und Fredholm, 1984). Sie sind damit nicht tauschbare Ressourcen im wirtschaftlichen Sinne. Die Übersetzung von immateriellen Ressourcen in eine "Währungseinheit", die den direkten Vergleich mit dem Wert der erhaltenen materiellen Ressourcen erlaubt, würde die kognitiven Fähigkeiten der Interaktionspartner auch weit übersteigen. Letztlich würden ökonomische Austauschmodelle unermeßlich strapaziert und nicht mehr

falsifizierbar sein, denn alles könnte als Ressource und jede Interaktion im nachhinein als Austauschgeschäft angesehen werden. Wenn auch die Zuneigung oder Attraktivität des anderen als rechenbare Ressource gewertet wird, kann der Beobachter von Interaktionen jede Aufwendung eines Akteurs in Form von Geld, Gütern, Dienstleistungen etc. damit rechtfertigen, daß der Empfänger diese Annehmlichkeiten dem Akteur mit seinen immateriellen Werten rückvergütet, so daß sich dessen Aufwendungen lohnen.

So legitim es auch ist, zwischen extrinsischen und intrinsischen Belohnungen zu unterscheiden, so irreführend kann es sein, sie zu messen, sie zu addieren und subtrahieren und in eine mathematische Formel zu pressen. McClelland (1986) weist in einem kürzlich publizierten Essay recht deutlich auf Artefakte in der empirischen Analyse von Liebesbeziehungen hin: Er unterscheidet zwischen einem "rechts- und einem linkshemisphärischen" Konzept der Liebe. Wird Liebe unreflektiert erlebt (rechtshemisphärisch), mag sie irrational und romantisch erscheinen (vgl. das Modell altruistischer, passionierter Liebe nach Clark, 1984). Zwingt man Personen, Liebe der Kontrolle des Verstandes zu unterziehen, werden sie gezwungen nachzudenken und rationale Argumente zu finden, die die Zuneigung rechtfertigen (linkshemisphärisch). Diese Argumente mögen dann kühl ökonomisch ausfallen und den Forscher irrtümlich schließen lassen, daß ein Austauschgeschäft zwischen den Partnern stattfindet (vgl. das Modell pragmatischer Liebe nach Berscheid und Walster, 1978). Liebesbeziehungen können sogar auch dann als ein Austauschgeschäft gewertet werden, wenn ein Partner keine Mühe scheute, das gemeinsame Budget aufzustocken, während der andere daraus nur entnimmt und dafür Dankbarkeit und Zuneigung zeigt oder einfach in der Beziehung bleibt. Derjenige Partner, der sichtbar mehr anbietet, würde sich deshalb nicht benachteiligt fühlen, weil er die Attraktivität des anderen ebenso hoch einschätzt, wie die eigenen Bemühungen um materielle Güter.

Würde er sich weniger anstrengen, hätte ihm der andere weniger bedeutet. Und wieder wäre die Rechnung aufgegangen: Weniger Ressourcen und weniger Zuneigung halten sich die Waage. Sollten Austausch- und Equityprinzipien zur Beschreibung von zwischenmenschlichen Interaktionen nützlich sein, müßten die austauschbaren Werte rechenbar sein. Je mehr imma-

terielle Werte die Interaktionspartner einander geben, umso schwieriger wird es, die Vielfalt ihrer Angebote und Forderungen zu bewerten und zu vergleichen und umso weniger läßt sich ihre Beziehung in ein Modell fassen, das ökonomische Austauschgeschäfte simuliert (Maccoby, 1986). Hatfield, Utne und Traupmann (1979) berichten, daß sich nicht nur die Anzahl und Art der Ressourcen mit zunehmender Intensität der Beziehung ändern. Auch der "Wert" von Annehmlichkeiten, aber auch die "Kosten" von Unannehmlichkeiten, die der Partner bietet, werden intensiver erlebt (Austin und Tobiasen, 1982; McClintock et al., 1984; Argyle und Henderson, 1985).

Wenn Partner in Liebesbeziehungen einander mehr verschiedene Ressourcen zukommen lassen, sich Wert und Bedeutung der Ressourcen ändern und rechenbare Ressourcen häufig mit schwer kalkulierbaren oder kaum in "Währungseinheiten" transformierbaren Ressourcen vergütet werden können, entfernt sich eine Liebesbeziehung immer mehr davon, was Austauschtheoretiker anhand ihrer ökonomischen Modelle beschreiben.

4. Langfristiger Kredit versus unmittelbare Schuldentilgung

In Ad-hoc-Gruppen oder Wirtschaftsbeziehungen wird mit Geben unmittelbar auch Nehmen verbunden. Wenn Person A einen Teil ihrer Ressourcen hergibt, erwartet sie, von Person B einen entsprechenden Anteil von Annehmlichkeiten zurückzubekommen und Person B fühlt sich umgekehrt auch der Reziprozitätsnorm verpflichtet. Der unmittelbare Ausgleich, der in Austauschbeziehungen erwartet wird, gilt nicht in Liebesbeziehungen, wo das Kredit- oder Liebesprinzip vorherrscht. Eine wesentliche Komponente in Huesmann und Levingers (1976) Simulationsmodell über die Entwicklung von Langzeitgruppen ist die Möglichkeit, Interaktionsergebnisse über längere Zeitabschnitte hinweg zu akkumulieren. Ein Vorteil, positives Ergebnis oder ein Gewinn, der zu einem bestimmten Zeitpunkt für einen Partner resultiert, muß nicht kurzfristig erwidert werden. Auf einem fiktiven "Konto" werden "Guthaben" und "Schulden" verbucht und nach längerer Zeit ausgeglichen. Mit anderen Worten: Die Partnerschaft behält ihren Wert auch dann, wenn das Interaktionsergebnis für einen Partner zu einem bestimmten Zeitpunkt gering ist, in der Vergangenheit aber genügend

positive Erfahrungen gemacht wurden, die auf weitere Belohnungen in der Zukunft hoffen lassen.

Obwohl Levinger (1979) der Ansicht ist, daß Interaktionen zwischen intimen Partnern immer durch Austauschprinzipien geregelt werden, gesteht er ein, daß die Partner in Liebesbeziehungen diese Prinzipien im Laufe der Entwicklung der Beziehung unterschiedlich handhaben. Anfangs, wenn die Beziehung noch jung ist, besteht ein starkes Bedürfnis nach Reziprozität. Wenn die Beziehung bereits intensiviert ist und eine tiefe Vertrauensbasis die Personen aneinander bindet, werden einerseits immer häufiger Situationen herbeigeführt, die beide positiv erleben und andererseits Ressourcen nach Bedürfnissen verteilt; Ausgleich wird über lange Zeit gesucht. Wenn die Beziehung harmonisch verläuft und das Kredit- zu einem Liebesprinzip mutiert, ist schließlich eine "Buchführung" in Analogie zu Bankgeschäften nicht mehr notwendig (Leik und Leik, 1977). Ressourcenverteilungen werden nicht mehr aufmerksam registriert und festgehalten. In einer Liebesbeziehung sind die Partner nicht deshalb unglücklich, weil die Kosten-Nutzen-Konten nicht ausgeglichen sind. Im Gegenteil, meint Levinger (1979), wenn in der Beziehung die Verteilung von Ressourcen zu aufmerksam verfolgt wird und Unausgeglichenheit beunruhigt, ist dies ein Signal für einen Qualitätsverlust der Beziehung.

Daß Partner in Liebesbeziehungen keiner Buchführung bedürfen, weil sie darauf vertrauen können, daß der andere in Zukunft in positiver Art reagiert, weisen beispielsweise Rempel et al. (1985) nach. Liebe ist in ihrer Untersuchung positiv korreliert mit Vertrauen in den anderen und der Überzeugung, daß die Beziehung an sich wertvoll ist.

Von langfristiger Kreditgebarung in glücklichen Beziehungen sprechen auch Gottman et al. (1976). Den Befund, wonach glückliche Partner positives Verhalten nicht eher erwidern als unglückliche, führen sie auf die Wirkung eines Kreditprinzips in harmonischen Partnerschaften zurück.

Wenn Partner in engen Beziehungen einander Kredit einräumen, müssen sie über Ein- und Ausgänge "Buch führen", um die Balance ihrer Austauschgeschäfte im Laufe der Zeit kontrollieren zu können (z. B. Caldwell, 1979; zitiert in McClintock et al., 1984; Nye, 1979). Nach Huesmann und

Levinger (1976) ist in Liebesbeziehungen eine Buchführung im Sinne von Bankgeschäften jedoch nicht notwendig. Das tiefe gegenseitige Vertrauen auf gemeinsame positive Erlebnisse erlaubt es, von einer Kontrolle der Kosten-Nutzen-Verteilungen abzulassen und nur hin und wieder zu überlegen, wie ausgewogen das Verhältnis sein mag. Im Extremfall gegenseitigen Vertrauens können sich die Partner gänzlich darauf verlassen, daß der andere bestrebt ist, zu geben und die intrinsischen Belohnungen die Kosten dafür aufwiegen, so daß extrinsische Rückzahlungen unbedeutend werden.

5. Anwendung von Bedürfnis- versus Equityregeln

Die Kritik der Austauschtheorien bezieht sich vor allem auf die von Homans (1974) postulierte und im folgenden weiterentwickelte Gerechtigkeitsregel, wonach jedes Mitglied proportional zu seinen Beiträgen entschädigt wird. In Liebesbeziehungen stören Equityregeln. In harmonischen, intimen Beziehungen werden Ressourcen nicht proportional zu den Beiträgen, sondern entsprechend den Bedürfnissen der einzelnen verteilt. Auch hat nicht das Mitglied den höchsten Status beziehungsweise höchsten Einfluß, das die meisten Ressourcen bereitstellt. Vielmehr belegen neuere Untersuchungen im Gegensatz zu Blood und Wolfes (1960) Ressourcentheorie, daß glückliche Partner eine Gleichverteilung von Status und Einfluß anstreben (Schwinger, 1986; Cook und Hegtvedt, 1983). In überdauernden Liebesbeziehungen macht die Norm der Reziprozität der Verantwortung Platz, die verlangt, daß Ressourcen nach den Bedürfnissen der einzelnen verteilt werden. Des weiteren wird dem geliebten Partner im Gegensatz zum Freund alle mögliche Unterstützung gegeben, ohne daß sie verrechnet wird (Turner, 1970; Davis und Todd, 1982).

Cate, Lloyd und Henton (1985) suchten nach den Gerechtigkeitsregeln, die in stabilen Beziehungen im Gegensatz zu instabilen das Interaktionsgeschehen steuern. Sie ließen von Studenten im Fragebogen von Walster, Walster und Traupmann (1978) zur Messung des Verhältnisses von Inputs und Outputs in Beziehungen ihre gegenwärtige Liebesbeziehung beschreiben und trennten zwischen (a) equity- bzw. inequityorientierten Beziehungen, und (b) zwischen Beziehungen, die Gleichverteilung oder Ungleichverteilung der Ressourcen praktizieren. Des weiteren (c) wurde

danach gefragt, wie befriedigend die Beziehung im Bezug auf die sechs von Foa und Foa (1974) klassifizierten Ressourcen sei. Drei und sieben Monate nach Vorgabe des Fragebogens wurde nachgeforscht, ob die Beziehung noch besteht. Von insgesamt 123 Partnerschaften bestanden nach drei Monaten noch 91; nach sieben Monaten wurden noch 53 Studenten befragt, wovon 33 angaben noch mit dem(der) Partner(in) zusammen zu sein. Die Wahrscheinlichkeit, mit der eine Beziehung überdauerte, konnte weder aufgrund der Equity- noch der Gleichheitsregel vorhergesagt werden. Für die Stabilität der Beziehung war allein deren Wert ausschlaggebend. Hatte die Beziehung an sich einen hohen Wert, waren die Partner nach drei (63.2 %) beziehungsweise sieben Monaten (74.2 %) häufiger liiert, als in jenen Fällen, wo ein geringer Wert angegeben wurde (19.4 % beziehungsweise 31.6 % der Paare waren noch zusammen).

Auch Lujansky und Mikula (1983) konnten nicht bestätigen, daß equitable Beziehungen qualitativ besser und stabiler sind als inequitable. Ausschlaggebend war wieder der Wert der Beziehung, gemessen an der absoluten Höhe der gebotenen Annehmlichkeiten.

Zu ähnlichen Resultaten gelangten Michaels, Acock und Edwards (1986) und Michaels, Edwards und Acock (1984). Ebenso ist nach Hays (1985) nicht die Differenz zwischen Belohnungen und Kosten der beste Prädiktor für den Eheerfolg, sondern die Summe von Belohnungen und Kosten. Clark und Reis (1988) interpretieren diesen Befund als Ausdruck der gegenseitigen Bedürfnisorientierung.

Murstein, Cerreto und MacDonald (1977) gingen in ihrer Untersuchung von der Überlegung aus, daß Equityorientierung je nach Beziehungstyp einen positiven oder negativen Einfluß auf die Partnerschaft hat. Sie testeten den Grad der Austauschorientierung und die Intensität von Beziehungen von Ehepaaren und Freundesgruppen und fanden, daß die Qualität der Beziehung schlecht ist, wenn beide Partner equityorientiert sind. Waren beide oder war ein Partner nicht austauschorientiert, so war die Beziehungsqualität gut. Umgekehrt war die Intensität der Beziehung unter Freunden bei Austauschorientierung hoch.

Im Gegensatz dazu berichtet Sprecher (1986), daß bei vorgestellter Überverteilung beziehungsweise Benachteiligung eines Partners negative Gefühle (etwa Ärger, Frustration, Haß, Angst, Schuldgefühle) auftreten. Equity führt zu angenehmen Gefühlen. Gegen diesen Befund läßt sich allerdings kritisch einwenden, daß Sprecher ganz offensichtlich negative, als ungerecht gewertete Episoden beschrieb. Daß die Versuchspersonen mit negativen Gefühlen reagierten, ist nicht weiter verwunderlich. Ein Hinweis auf die Gültigkeit der Equityregeln können diese Befunde aber nicht sein.

Nach Leventhals (1976) Literaturstudie über verschiedene soziale Beziehungen werden Beitrags- oder Equityregeln dann bevorzugt, wenn die Gruppenmitglieder für hohe Effizienz ihrer Leistungen verantwortlich gemacht werden, wie z. B. in Arbeitssettings. In Freundesgruppen und in Liebesbeziehungen dominiert die Bedürfnisregel. Wenn das Wohlbefinden des Partners direkt von den zu verteilenden Ressourcen abhängt, er nicht zu hohe Ansprüche stellt, werden ebenfalls die Bedürfnisse als Verteilungsschlüssel zugrundegelegt. Des weiteren sind Personen dann geneigt die Bedürfnisregel anzuwenden, wenn sie unmittelbar vor der Aufteilung der Ressourcen Erfolgserlebnisse hatten, in guter Stimmung sind, vor anderen gut dastehen wollen, die Öffentlichkeit die Bedürfnisregel als moralisch wertvoll betrachtet oder wenn das Selbstwertgefühl der Person davon abhängig ist. Die Wahrscheinlichkeit dafür, daß Ressourcen gleich verteilt werden, ist dann am höchsten, wenn die Berechnung der Beiträge zu hohe kognitive Leistungen verlangt (beispielsweise wenden Kinder häufig die Gleichheitsregel an; Hook und Cook, 1979).

Daß in Liebesbeziehungen nicht Equityorientierung besteht, betonen auch Bierhoff, Buck und Klein (1986), Hansen (1987), Deutsch (1975), Lerner und Whitehead (1980), Schmitt und Montada (1982), Peterson (1987) etc. Schwinger (1986) faßt zusammen, daß in Liebesbeziehungen Ressourcen nach Bedürfnissen verteilt werden, in Freundesgruppen egalitär, in Wirtschaftsbeziehungen und zwischen unglücklichen, intimen Partnern nach den individuellen Beiträgen. In kompetitiven Gruppen werden maximale Differenzen in den Verteilungen zwischen den Mitgliedern angestrebt und Mitglieder, die in Konflikt zueinander stehen, sind bestrebt, dem anderen maximale Kosten zu verursachen.

6. Partnerorientierung versus Registrierung von Forderungen

Partner in Liebesbeziehungen sind nicht bestrebt, über Forderungen und Verbindlichkeiten Buch zu führen. Sie handeln spontan partnerorientiert. Wie anders sollten die innovativen Studien von Clark und Mitarbeitern interpretiert werden? Partner in Liebes- und Freundschaftsbeziehungen differenzieren nicht zwischen den eigenen Beiträgen und denen des anderen, um später Erträge proportional zu verteilen. Partner in extrinsisch motivierenden Beziehungen kontrollieren ihre Beiträge, um Gewinne entsprechend proportional aufzuteilen. In einer Serie von Experimenten ließ Clark (1984) ihre Versuchsteilnehmer gemeinsam mit einer anderen Person eine Arbeit verrichten. Dabei variierte sie zwei Versuchssituationen: Zum einen wurden ökonomische Austauschsituationen und zum anderen Freundschaftsbeziehungen realisiert. Eine Versuchsperson begann mit der Aufgabe: Sie mußte bestimmte Zahlen in einer Zahlenmatrix entweder mit rotem oder schwarzem Stift ankreuzen. Anschließend wurde der Partner aufgefordert, die Arbeit weiterzuführen. Er hatte die Wahl, entweder denselben Farbstift oder den anderen zu verwenden. Untersucht wurde, welche Farbe die zweite Versuchsperson benützte. Tatsächlich verwendeten in der ökonomischen Beziehung wesentlich mehr als 50 % der Versuchspersonen den andersfarbigen Stift, um ihre Leistung von der des anderen abzuheben; in der Freundschaftsbeziehung wurde überzufällig oft mit dem gleichfarbigen weitergearbeitet.

Während Partner in Wirtschaftsbeziehungen über ihre Forderungen und Verbindlichkeiten Buch führen und umgehend einen Ausgleich anstreben, orientieren sich Partner in Liebesbeziehungen vor allem an den Bedürfnissen des anderen. Die Beziehung zwischen den einen wird unter die Prämisse gegenseitigen gewinnträchtigen Nehmens gestellt; die der anderen unter die Prämisse wechselseitiges Gebens.

"Care plays a more important role than need in judgments of love", schreibt Kelley (1983, S. 273). Der Partner, der den anderen umsorgt, liebt ihn mehr als jener, der seiner bedarf. Sich sorgen bedeutet Geben, während die Zusicherung, daß der andere benötigt wird, mit Nehmen parallel läuft. Glückliche Partner scheuen keine Kosten, um die Bedürfnisse des anderen zu befriedigen. Deshalb ist auch nicht die Differenz zwischen,

sondern die Summe von Kosten und Annehmlichkeiten, die die Partner einander bereiten, ein Indikator für den Erfolg einer Liebesbeziehung.

Wenn Partner in ökonomischen Beziehungen ihren Nutzen maximieren und nach der Norm der Reziprozität handeln wollen, müssen sie ihre Ausgänge (Forderungen) verbuchen, aber auch festhalten, wieviel angenehme oder unangenehme Beiträge der andere beigesteuert hat (Verbindlichkeiten). Partner in Liebesbeziehungen orientieren sich an den Bedürfnissen des anderen, um ihm gefällig zu sein. In extrem altruistischen Liebesbeziehungen wird Reziprozität nicht verlangt. Die hohe intrinsische Befriedigung, die aus der selbstlosen Gefälligkeit resultiert, ist Anreiz genug, um dem anderen immer wieder Annehmlichkeiten zu bereiten. Umgekehrt wird sich auch der andere in derart selbstloser Weise für den Partner engagieren. Obwohl kein Partner daran denkt, Buch zu führen, bereiten beide einander ein Maximum an Belohnungen. Der Beobachter des Interaktionsgeschehens, der ein Austauschgeschäft erwartet, könnte trotz fehlender Buchführung das Bild eines Geschäftes bestätigt finden: Wenn beide Parteien einander selbstlos Annehmlichkeiten geben und voneinander annehmen, könnte der Beobachter fälschlicherweise annehmen, daß Gefälligkeiten im Hinblick oder als Antwort auf Annehmlichkeiten seitens des anderen angeboten wurden. Der Beobachter hätte verkannt, daß es sich um intrinsische und nicht um extrinsische Motivation handelt.

Nimmt man die Partner aus ihrer Beziehung heraus, um sie isoliert voneinander zu untersuchen, müßte sich feststellen lassen, daß ihre Ziele und Orientierungen je nach Beziehungstyp unterschiedlich sind. Analysiert man das Interaktionsgeschehen, speziell das Verhältnis der gegenseitig angebotenen (nicht notwendigerweise ausgetauschten) Ressourcen, wird man häufig sowohl unter Bekannten wie auch in Liebesbeziehungen Balance zwischen Geben und Nehmen vorfinden, denn was der eine gibt, nimmt der andere an. Wenn sich in glücklichen Beziehungen beide Partner an den Bedürfnissen des anderen orientieren und keinen Ausgleich suchen, gelangen sie, obwohl dies nicht als Ziel gesteckt sein mag, zu einem Ausgleich, genauso wie Bekannte einen Ausgleich erzielen (und als Ziel gesteckt haben), wenn sie sowohl Forderungen wie auch Verbindlichkeiten im Auge behalten.

Die Hypothese, daß die Partner in intimen Beziehungen ihr Hauptaugenmerk auf die Möglichkeit zu geben legen, während sie in ökonomischen Beziehungen an Forderungen denken, wurde von Kirchler (1988b) untersucht. Dabei wurde von folgender Überlegung ausgegangen: Wenn in verschiedenen Beziehungstypen unterschiedliche Orientierungen vorherrschen, dann muß bei der Aufforderung, diese Beziehungsarten vorzustellen und Ressourcen zu nennen, die die Partner einerseits erhalten (Verbindlichkeiten), andererseits geben (Forderungen) können, ein Unterschied in den spontanen Produktionen der Versuchsteilnehmer feststellbar sein. Wenn an eine Liebesbeziehung gedacht wird, sollten mehr und verschiedenartige Ressourcen genannt werden, wenn die Versuchsperson an die Möglichkeit zu geben denkt. Die Vorstellung einer formalen Beziehung sollte hingegen dazu führen, daß mehr Forderungen angeführt werden.

Insgesamt 38 Studentinnen und 33 Studenten verschiedener Fakultäten der Universität Bologna erhielten die Anweisung, sich nacheinander drei Beziehungstypen vorzustellen: Eine Liebesbeziehung, wie sie zwischen glücklichen Ehepartnern besteht; eine Freundschaftsbeziehung, wie sie zwischen gleichgeschlechtlichen Freunden besteht und eine formale Beziehung, wie sie zwischen Arbeitskollegen häufig anzutreffen ist. Anschließend wurde gefragt, was sie vom Partner in der jeweiligen Beziehung erwarten (Forderungen) und was sie zu geben bereit sind (Verbindlichkeiten). Im Fragebogen wurde die Reihenfolge der Beziehungstypen und die Reihenfolge der Fragen über Forderungen und Verbindlichkeiten nach Zufall variiert. Nachdem die Anzahl und Differenziertheit der spontan produzierten Ideen über mögliche austauschbare Ressourcen interessierte, wurden keine Antwortmöglichkeiten vorgegeben, sondern alle Fragen offen gestellt und sichergestellt, daß spontan, ohne lange nachzudenken, geantwortet wird.

Überraschenderweise wurde die Hypothese über unterschiedliche Orientierungen nur für Männer, nicht für Frauen bestätigt (Tab. 1). Eine dreifaktorielle Varianzanalyse (mixed between-within design) mit dem Geschlecht der Versuchsperson, dem Beziehungstypus und den Erwartungen bzw. Angeboten an den Partner als Faktoren und der Summe der angeführten Ressourcen als unabhängige Variable ergab, daß mit zunehmender Intensität der Beziehungen mehr Ressourcen angeführt wurden ($F(2,68) =$

21.70; $p = .000$). Dieses Ergebnis entspricht den Annahmen von Foa und Foa (1974) wonach die Ressourcenvielfalt und -menge mit zunehmender Intensität der Beziehung steigt. Des weiteren führten Frauen insgesamt mehr Ressourcen an als Männer ($F(1,69) = 9.87$; $p = .002$). Der erwartete zweifache Wechselwirkungseffekt zwischen Beziehungstyp und Angeboten bzw. Erwartungen blieb allerdings aus ($F(2,138) = 2.25$; $p = .109$). Der dreifache Interaktionseffekt ($F(2,138) = 4.93$; $p = .009$) ergab jedoch, daß Männer im Sinne der Hypothese gehandelt hatten, während Frauen vom Ehepartner ebensoviel erwarteten, wie sie anzubieten bereit waren, aber dem Arbeitskollegen mehr anboten als sie von ihm erhofften.

Tabelle 1: Durchschnittliche Anzahl produzierter Ideen über mögliche austauschbare Ressourcen in drei Beziehungstypen

	Ehepartner		Freunde		Arbeitskollegen	
	Geben	Nehmen	Geben	Nehmen	Geben	Nehmen
Männer 33	3.00	2.36	2.00	2.15	1.52	1.73
Frauen 38	3.68	3.63	3.16	3.11	2.50	2.14

Die Hypothese über unterschiedliche Orientierungen in verschiedenen Beziehungen ist nur für die Gruppe der Männer bestätigt worden. Bedenkt man, daß im Beispiel über formale Beziehungen mit dem Hinweis auf Arbeitskollegen, die nach wie vor bestehenden unterschiedlichen Arbeitsbedingungen für Männer und Frauen einen starken Einfluß auf Ressourcennennungen der Frauen haben könnten, so läßt sich leicht erklären, warum die Hypothese in der Gruppe der Frauen nicht bestätigt wurde. Am Arbeitsplatz werden an Frauen nach wie vor hohe Erwartungen gestellt, die sie erfüllen müssen, um gegenüber ihren männlichen Kollegen zu bestehen, während die Belohnungen, die sie erwarten können, immer noch vergleichsweise niedrig sind: Bei gleicher Arbeitsleistung liegt beispielsweise ihr Gehalt unter dem der Männer, überdurchschnittliche Leistung wird eher skeptisch beurteilt und gelingt es einer Frau, trotz männlicher Konkurrenz, berufliche Karriere zu machen, werden ihr eher negative Attribute nachgesagt als Hochachtung zuerkannt. (Diese Interpretation wurde übrigens in einer qualitativen Analyse der Daten bestätigt: Während

Frauen bereit waren, dem Arbeitskollegen Anerkennung, Status und Sympathie entgegenzubringen, aber in geringerem Ausmaß von diesem erwarteten, führten Männer genau diese Ressourcen vermehrt auf der Seite der Forderungen an). Wahrscheinlich hätte die Vorstellung einer anderen Wirtschaftsbeziehung als der zwischen Arbeitskollegen (z. B. Käufer-Verkäufer, Lehrer-Schüler), in der weiblichen Versuchsgruppe zu denselben Ergebnissen geführt, wie in der männlichen Stichprobe. Dies ist umso wahrscheinlicher, als in einem weiteren Analyseschritt die getestete Hypothese in beiden Geschlechtergruppen zumindest tendenziell bestätigt wurde.

Daß Frauen vom Ehepartner gleichviel erwarten, wie sie ihm zu geben bereit sind, kann daran liegen, daß die gegenwärtigen unterschiedlichen gesellschaftlich-ökonomischen Möglichkeiten für Männer und Frauen, es dem Mann gestatten, von der Partnerin vor allem Gefühlswerte zu verlangen, während die Versorgung von materiellen Werten durch sie relativ unbedeutend ist. Er kann ihr aber materielle und immaterielle Werte bieten. Frauen müssen nach wie vor vermehrt auch pragmatische Überlegungen anstellen und materielle Sicherheit in der Beziehung suchen (Hill, Rubin und Peplau, 1976; Rubin, 1973).

In einem weiteren Analyseschritt interessierte nicht mehr die durchschnittliche Produktion pro Versuchsperson, sondern die Differenziertheit der genannten Ressourcen in den realisierten Versuchsbedingungen. Die Anzahl verschiedener Ressourcentypen in den verschiedenen Bedingungen wurden anschließend mittels eines Logit-Modells analysiert. Dabei zeigte sich, daß sowohl Männer wie auch Frauen mehr unterschiedliche Ressourcen produziert hatten, wenn sie an Liebesbeziehungen dachten als an Arbeitskollegen ($z = 3.31$; $p < .01$). Des weiteren wurden in Liebesbeziehungen tendenziell mehr verschiedene Ressourcen aufgelistet, wenn an die Möglichkeit zu geben gedacht wurde, während bei der Vorstellung der Beziehung zwischen Arbeitskollegen die Liste der Forderungen differenzierter ausgefallen war ($z = 1.52$; $p < .10$). In Tabelle 2 ist die Anzahl verschiedener Ressourcen pro Versuchsbedingung zusammengestellt worden.

Tabelle 2: Differenziertheit der Ressourcen in Abhängigkeit vom Beziehungstyp

	Ehepartner		Freunde		Arbeitskollegen	
	Geben	Nehmen	Geben	Nehmen	Geben	Nehmen
Männer	64	49	42	46	29	31
Frauen	49	46	42	40	37	43

Anmerkung: Die Zahlen geben die Menge der genannten, verschiedenen Wörter in den sechs Versuchsbedingungen an.

Zusammenfassend sei festgehalten, daß Interaktionsprozesse in sozialen Beziehungen nicht generell anhand der Austauschbeziehungen beschrieben werden können. Zwar scheinen Austausch- und Equityregeln in Wirtschaftsbeziehungen gültig zu sein, Liebesbeziehungen werden aber nicht adäquat beschrieben. Je nach Harmonie der Beziehung und dem Machtgefälle zwischen intimen Partnern werden unterschiedliche Interaktionsmuster angenommen. Wenn die Zufriedenheit hoch und Machtunterschiede zwischen den Partnern gering sind, versagen die Austauschtheorien. Anders als das Interaktionsgeschehen zwischen einander oberflächlich Bekannten ist die Beziehung zwischen Partnern in Liebesbeziehungen durch hohe Interdependenz, altruistische Kosten-Nutzen-Kalkulation, langfristige Krediteinräumung, Vielfalt von austauschbaren Ressourcen und Orientierung auf spontane Gefälligkeiten für den Partner anstelle einer Orientierung auf Forderungen und Verbindlichkeiten gekennzeichnet. Wenn Liebesbeziehungen an Qualität verlieren, ändern sich die Interaktionsmuster und gleichen sich denen von Partnern in Wirtschaftsbeziehungen an.

LITERATUR

- Argyle, M. & Henderson, M. 1985. The anatomy of relationships. London: Heinemann.
- Austin, W. & Tobiasen, J. 1982. Moral evaluation in intimate relationships. In: J. Greenberg & R. L. Cohen (Eds.). Equity and justice in social behavior. New York: Academic Press.
- Berg, J. H. & McQuinn, R. D. 1986. Attraction and exchange in continuing and noncontinuing dating relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 942- 952.
- Berscheid, E. & Walster, E. A. 1978. Interpersonal attraction. Reading: Addison Wesley.

- Bierhoff, H. W., Buck, E. & Klein, R. 1986. Social context and perceived justice. In: H. W. Bierhoff, R. L. Cohen & J. Greenberg (Eds.). *Justice in social relations*. New York: Plenum Press.
- Blau, P. 1964. *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Blood, R. D. & Wolfe, D. W. 1960. *Husbands and wives. The dynamics of married living*. Glencoe: Free Press.
- Brandstätter, H., Kirchler, E. & Wagner, W. 1987. Rücksichtnahme und Betroffenheit von Ehepaaren in Konfliktsituationen. In: H. Todt (Ed.). *Die Familie als Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Burns, T. 1973. A structural theory of social exchange. *Acta Sociologica*, 16, 188-208.
- Caldwell, M. 1979. *Negotiation in social encounters*. Unpublished doctoral dissertation. University of California, Santa Barbara.
- Cate, R. M., Lloyd, S. A. & Henton, J. M. 1985. The effect of equity, equality, and reward level on the stability of students' premarital relationships. *Journal of Social Psychology*, 125, 715-721.
- Clark, M. S. & Reis, H. T. 1988. Interpersonal processes in close relationships. *Annual Review of Psychology*, 39, 609-672.
- Clark, M. S. 1984. Record keeping in two types of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 549-557.
- Cook, K. S. & Hegtvedt, K. A. 1983. Distributive justice, equity, and equality. *Annual Review of Sociology*, 9, 217-241.
- Davis, K. E. & Todd, M. 1982. Friendship and love relationships. In: K. E. Davis & T. O. Mitchell (Eds.). *Advances in descriptive psychology*, Vol. 2. Greenwich: JAI.
- Deutsch, M. 1975. Equity, equality, and need: What determines which value will be used as the basis of distributive justice? *Journal of Social Issues*, 31, 137-149.
- Foa, U. G. & Foa, E. B. 1974. *Societal structures of the mind*. Springfield: Thomas.
- Fromm, E. 1977. *Die Kunst des Liebens*. Frankfurt am Main: Ullstein.
- Gottman, J., Notarius, C., Markmann, H., Bank, S. & Yoppi, B. 1976. Behavior exchange theory and marital decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 14-23.
- Hansen, G. L. 1987. Reward level and marital adjustment: The effect of weighting rewards. *Journal of Social Psychology*, 127, 549-551.
- Hatfield, E., Utne, M. K. & Traupmann, J. 1979. Equity theory and intimate relationships. In: R. L. Burgess & T. L. Huston (Eds.). *Social exchange in developing relationships*. New York: Academic Press.
- Hays, R. B. 1985. A longitudinal study of friendship development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 909-924.
- Heath, A. 1976. *Rational choice and social exchange: A critique of exchange theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hill, C. T., Rubin, Z. & Peplau, L. A. 1976. Breakups before marriage: The end of 103 affairs. *Journal of Social Issues*, 32, 147-168.
- Holmes, J. G. 1981. The exchange process in close relationships. In: M. D. Lerner & S. G. Lerner (Eds.). *The justice motive in social behavior*. New York: Plenum.
- Homans, G. C. 1961. *Social behavior - its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Homans, G. C. 1974. *Social behavior - its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace & Javanovich.
- Hook, J. G. & Cook, T. D. 1979. Equity theory and the cognitive abilities of children. *Psychological Bulletin*, 86, 429-445.

- Huesmann, L. R. & Levinger, G. 1976. Incremental exchange theory: A formal model for progression in dyadic social interaction. In: L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology*, Vol. 9. New York: Academic Press.
- Kelley, H. H. & Schenitsky, D. P. 1972. Bargaining. In: C. G. McClintock (Ed.). *Experimental social psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Kelley, H. H. & Thibaut, J. W. 1978. *Interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Kelley, H. H. 1983. Love and commitment. In: H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau & D. R. Peterson (Eds.). *Close relationships*. New York: Freeman.
- Kirchler, E. & Wagner, W. 1987. Marital satisfaction and conflict in purchasing decisions. *Social Behavior*, 2, 99-104.
- Kirchler, E. 1988a. Zufriedenheit unterm gemeinsamen Dach. Ein Überblick über sozialpsychologische Untersuchungen zur Ehequalität. *Gruppendynamik*, 20, 75-94.
- Kirchler, E. 1988b. Liebesbeziehungen als Handelsgeschäfte? Warum die Austauschtheorien trotzdem nicht gültig sind. Vortrag zum 36. Kongreß der DGfPs in Berlin.
- Lederer, W. J. & Jackson, D. D. 1972. *Ehe als Lernprozess*. München: Pfeiffer.
- Leik, R. K. & Leik, S. A. 1977. Transition to interpersonal commitment. In: R. L. Hamblin & J. H. Kunkel (Ed.). *Behavior theory in sociology*. New Brunswick: Transaction Books.
- Lerner, M. J. & Whitehead, L. A. 1980. Verfahrensgerechtigkeit aus der Sicht der Gerechtigkeitsmotiv-Theorie. In: G. Mikula (Ed.). *Gerechtigkeit und soziale Interaktion*. Bern: Huber.
- Leventhal, G. S. 1976. *Fairness in social relationships*. Morristown: General Learning Press.
- Levinger, G. 1979. A social exchange view on the dissolution of pair relationships. In: R. L. Burgess & T. L. Huston (Eds.). *Social exchange in developing relationships*. New York: Academic Press.
- Lujansky, H. & Mikula, G. 1983. Can equity theory explain the quality and the stability of romantic relationships? *British Journal of Social Psychology*, 22, 101-112.
- Maccoby, E. E. 1986. The parent child relationship: An analysis of influence process. Paper presented at the International Conference on Personal Relationships, Herzlia, Israel.
- McClelland, D. C. 1986. Some reflections on the two psychologies of love. *Journal of Personality*, 54, 334-353.
- McClintock, C. G., Kramer, R. M. & Keil, L. J. 1984. Equity and social exchange in human relationships. In: L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*, Vol. 17. New York: Academic Press.
- McDonald, G. W. 1981. Structural exchange and marital interaction. *Journal of Marriage and the Family*, 43, 825-837.
- Michaels, J. W., Acock, A. C. & Edwards, J. N. 1986. Social exchange and equity determinants of relationship commitment. *Journal of Social and Personal Relationships*, 3, 161-175.
- Michaels, J. W., Edwards, J. N. & Acock, A. C. 1984. Satisfaction in intimate relationships as a function of inequality, inequity, and outcomes. *Social Psychology Quarterly*, 47, 347-357.

- Murstein, B. I., Cerreto, M. & Mac Donald, M. G. 1977. A theory and investigation of the effect of exchange-orientation on marriage and friendship. *Journal of Marriage and the Family*, 39, 543-548.
- Nye, F. I. 1979. Choice, exchange, and the family. In: W. R. Burr, R. Hill, F. I. Nye & I. L. Reiss (Eds.). *Contemporary theories about the family*, Vol 2. New York: Free Press.
- Nye, F. I. 1982. The basic theory. In: F. I. Nye (Ed.). *Family relationships. Rewards and costs*. Beverly Hills: Sage.
- Peterson, C. 1987. Need, equity, and equality in the adult family. *Journal of Social Psychology*, 127, 543-544.
- Rands, M. & Levinger, G. 1979. Implicit theories of relationship. An intergenerational study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 645-661.
- Rempel, J. K., Holmes, J. G. & Zanna, M. P. 1985. Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 95-112.
- Rubin, Z. 1973. *Liking and loving: An invitation to social psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Scanzoni, J. 1979a. Social processes and power in families. In: W. L. Burr, R. Hill, F. I. Nye & I. L. Reiss (Eds.). *Contemporary theories about the family. Research based theories*, Vol. 1. New York: Free Press.
- Scanzoni, J. 1979b. Social exchange and behavioral interdependence. In: R. L. Burgess & T. L. Huston (Eds.). *Social exchange in developing relationships*. New York: Academic Press.
- Schmitt, M. & Montada, L. 1982. Determinanten erlebter Gerechtigkeit. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 13, 32-44.
- Schwinger, T. 1986. The need principle of distributive justice. In: H. W. Bierhoff, R. L. Cohen & J. Greenberg (Eds.). *Justice in social relations*. New York: Plenum Press.
- Seligman, C., Fazio, R. H. & Zanna, M. P. 1980. Effects of salience of extrinsic rewards on liking and loving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 453- 460.
- Simpson, R. L. 1976. Theories of social exchange. In: J. W. Thibaut, J. T. Spence & R. C. Carson (Eds.). *Contemporary theories in social psychology*. Morristown: General Learning Press.
- Sprecher, S. 1986. The relation between inequity and emotions in close relationships. *Social Psychology Quarterly*, 49, 309-321.
- Thibaut, J. W. & Kelley, H. H. 1959. *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Törnblom, K. Y. & Fredholm, E. M. 1984. Attribution of friendship: The influence of the motive and comparability of resources given and received. *Social Psychological Quarterly* 47, 50-61.
- Turner, R. H. 1970. *Family interaction*. New York: Wiley.
- Wagner, W., Kirchler, E. & Brandstätter, H. 1984. Marital relationships and purchase decisions - to buy or not to buy, that is the question. *Journal of Economic Psychology*, 5, 139-157.
- Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G. W. 1976. New directions in equity research. In: L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology*, Vol. 9. New York: Academic Press.
- Walster, E., Walster, G. W. & Traupmann, J. 1978. Equity and premarital sex. *Journal of Personality and social Psychology*, 36, 82-92.

Wish, M., Deutsch, M. & Kaplan, S. J. 1976. Perceived dimensions of interpersonal relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 409-420.

Anschrift des Verfassers:

Dr. Erich Kirchler
Universität Linz
Institut für Psychologie

A-4040 Linz

Zeitschrift für Familienforschung, 1989, 1,2